

**INFORME SOBRE JUSTIFICACIÓN DE LAS BAJAS TEMERARIAS (ANORMALMENTE BAJA)
PRESENTADAS POR LOS LICITADORES “SIDI CONSULTORÍA Y GESTIÓN, S.L.U” (LOTES Nº1 Y
Nº 2) Y “AYMING ESPAÑA, S.A.U” (LOTE Nº3)**

Nº Expediente: 001CPI2024

Objeto de la contratación: Acuerdo Marco de servicios de asesoramiento para la preparación de expedientes de Compra Pública de Innovación del proyecto eCitySevilla de PCT Cartuja, S.A.

Tipo de contrato: Servicios.

División en lotes: Sí.

Procedimiento: Abierto- Sujeto a regulación armonizada.

ANTECEDENTES Y OBJETO DEL INFORME

- I. El día 2 de mayo de 2024, la Mesa de contratación del expediente 001CPI2024 procedió a la apertura del sobre electrónico número tres, de los tres lotes del expediente, relativa a documentación correspondiente a los criterios de adjudicación cuantificables mediante la aplicación de fórmulas.
- II. Concluido el acto público, la Mesa de contratación continuó reunida para, con carácter previo a la evaluación y clasificación de las proposiciones, evaluar los parámetros objetivos que pudieran considerar una oferta como anormalmente baja por cada uno de los tres lotes del expediente. A estos efectos, el Anexo I-apartado 8.1 del pliego de cláusulas administrativas particulares incluye los parámetros objetivos que permiten identificar los casos en los que una oferta se podría considerar anormalmente baja, conforme se muestra en los siguientes cuadros:

Análisis de parámetros objetivos en las ofertas presentadas al Lote 1: Un total de 7 licitadores presentados. Parámetros objetivos analizados:

“4. Cuando concurren cuatro o más licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, si entre ellas existen ofertas que sean superiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado. En todo caso, si el número de las restantes ofertas es inferior a tres, la nueva media se calculará sobre las tres ofertas de menor cuantía”.

PBL	33.057,85 €
-----	-------------

EMPRESA / OFERTA	OFERTA ECONOMICA	Condición intermedia - para recalcu- lo de la media	Condición 1 - Propuesta < 0,9 MEDIA
SIDI CONSULTORÍA Y GESTIÓN, S.L.	14.000,00 €	1	OFERTA ANORMAL
SCIENCE & INNOVATION LINK OFFICE, S.L.	26.776,86 €	1	OFERTA NORMAL
UTE CTA - CREMADES & CALVO-SOTELO - IDOM CONSULTING ENGINEERING ARCHITECTURE, S.A.U.	29.090,91 €	0	OFERTA NORMAL
ZABALA INNOVATION CONSULTING, S.A.	28.750,00 €	0	OFERTA NORMAL
AYMING ESPAÑA, S.A.	23.801,65 €	1	OFERTA NORMAL
NOVADAYS, S.L.	26.445,43 €	1	OFERTA NORMAL
TECHFRIENDLY, S.L.	24.000,00 €	1	OFERTA NORMAL
Media aritmética inicial	24.694,98 €		
Limite media 2ª vuelta	27.164,48 €		
Media aritmética 2ª vuelta	23.004,79 €		
Limite oferta normal	20.704,31 €		

Vistas las ofertas económicas presentadas, la Mesa de contratación constata que la oferta presentada por el licitador **“SIDI CONSULTORÍA Y GESTIÓN, S.L.U.” (14.000,00 euros)** es inferior a 10 unidades porcentuales respecto a la media aritmética de las ofertas presentadas tras el recuento en segunda vuelta (23.004,79 euros), habiendo excluido para la media aquellos valores que son superiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de todas las propuestas, de la cual resulta un importe límite para considerar la posible anomalía de las ofertas de 20.704,31 euros.

Análisis de parámetros objetivos en las ofertas presentadas al Lote 2: Un total de 6 licitadores presentados. Parámetros objetivos analizados:

“4. Cuando concurren cuatro o más licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, si entre ellas existen ofertas que sean superiores a dicha media en más de 10 unidades porcentuales, se procederá al cálculo de una nueva media sólo con las ofertas que no se encuentren en el supuesto indicado. En todo caso, si el número de las restantes ofertas es inferior a tres, la nueva media se calculará sobre las tres ofertas de menor cuantía”.

PBL	20.661,16 €
-----	-------------

EMPRESA / OFERTA	OFERTA ECONOMICA	Condición intermedia - para recalcular de la media	Condición 1 - Propuesta < 0,9 MEDIA
SIDI CONSULTORÍA Y GESTIÓN, S.L.	14.000,00 €	1	OFERTA ANORMAL
SCIENCE & INNOVATION LINK OFFICE, S.L.	17.561,99 €	1	OFERTA NORMAL
UTE CTA - CREMADES & CALVO-SOTELO - IDOM CONSULTING ENGINEERING ARCHITECTURE, S.A.U.	19.008,27 €	0	OFERTA NORMAL
AYMING ESPAÑA, S.A.	14.876,03 €	1	OFERTA NORMAL
NOVADAYS, S.L.	16.528,93 €	1	OFERTA NORMAL
TECHFRIENDLY, S.L.	16.500,00 €	1	OFERTA NORMAL
Media aritmética inicial	16.412,54 €		
Limite media 2ª vuelta	18.053,79 €		
Media aritmética 2ª vuelta	15.893,39 €		
Limite oferta normal	14.304,05 €		

Vistas las ofertas económicas presentadas, la Mesa de contratación constata que la oferta presentada por el licitador **“SIDI CONSULTORÍA Y GESTIÓN, S.L.U.” (14.000,00 euros)** es inferior a 10 unidades porcentuales respecto a la media aritmética de las ofertas presentadas tras el recuento en segunda vuelta (15.898,39 euros), habiendo excluido para la media aquellos valores que son superiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de todas las propuestas, de la cual resulta un importe límite para considerar la posible anomalía de las ofertas de 14.304,05 euros.

Análisis de parámetros objetivos en las ofertas presentadas al Lote 3: Un total de 3 licitadores presentados. Parámetros objetivos analizados:

“3. Cuando concurren tres licitadores, las que sean inferiores en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas. No obstante, se excluirá para el cómputo de dicha media la oferta de cuantía más elevada cuando sea superior en más de 10 unidades porcentuales a dicha media. En cualquier caso, se considerará desproporcionada la baja superior a 25 unidades porcentuales.”

PBL	20.661,16 €
-----	-------------

EMPRESA / OFERTA	OFERTA ECONOMICA	Condición intermedia - para recalcu- lo de la media	Condición 1 - Propuesta < 0,9 MEDIA	Condición 2 - Propuesta < 0,75*PBL	TOTAL
UTE CTA - CREMADES & CALVO-SOTELO - IDOM CONSULTING ENGINEERING ARCHITECTURE, S.A.U.	19.628,10 €	0	0	0	OFERTA NORMAL
AYMING ESPAÑA, S.A.	14.876,03 €	1	0	1	OFERTA ANORMAL
NOVADAYS, S.L.	16.528,93 €	1	0	0	OFERTA NORMAL

Media aritmética inicial	17.011,02 €
Limite media 2ª vuelta	18.712,12 €
Media aritmética 2ª vuelta	15.702,48 €

Limite oferta normal - 1ª CONDICION	14.132,23 €
--	--------------------

LIMITE OFERTA NORMAL - 2ª CONDICION	15.495,87 €
--	--------------------

Vistas las ofertas económicas presentadas, la Mesa de contratación constata que la oferta presentada por el licitador **“AYMING ESPAÑA, S.A.U.” (14.876,03 euros)** es inferior a 10 unidades porcentuales respecto a la media aritmética de las ofertas presentadas tras el recuento en segunda vuelta (15.495,87 euros), habiendo excluido para la media aquellos valores que son superiores en más de 25 unidades porcentuales a la media aritmética de todas las propuestas.

III.- En virtud de lo anterior, la Mesa de contratación reunida el 2 de mayo de 2024, adoptó entre otros, los acuerdos concernientes a otorgar plazo de audiencia por medios electrónicos a sendos licitadores para que, en el plazo de 7 días, justificasen la viabilidad de sus ofertas, de acuerdo con lo establecido en el artículo 149 de la LCSP, informando que, en general, se rechazarán las ofertas incursas en presunción de anormalidad si están basadas en hipótesis o prácticas inadecuadas desde una perspectiva técnica, económica, o porque vulneran la normativa sobre subcontratación o no cumplen las obligaciones aplicables en materia medioambiental, social o laboral, nacional o internacional, incluyendo el incumplimiento de los convenios colectivos sectoriales vigentes, en aplicación de lo establecido en el artículo 201 de la LCSP.

El objeto del presente informe es evaluar por parte de la mesa de contratación, toda la información y documentación proporcionada por las personas licitadoras a través del SiREC-Portal de licitación electrónica, a fin de elevar de forma motivada, la correspondiente propuesta de aceptación o rechazo de las proposiciones al órgano de contratación, en función de si se considera acreditado que las ofertas pueden ser o no cumplidas, teniendo en cuenta el alcance del contrato recogido en los pliegos de cláusulas administrativas y, la justificación de los costes realizada por los licitadores.

IV.- Dentro del plazo de audiencia concedido, consta presentación electrónica de la documentación justificativa de la baja en SIREC por “SIDI CONSULTORÍA Y GESTIÓN, S.L.U”, el 10 de mayo y de “AYMING ESPAÑA, S.A.U”, el 12 de mayo de 2024. La Mesa de contratación ha

procedido a la apertura y descarga electrónica de la documentación en sesión celebrada el día 14 de mayo de 2024.

ANÁLISIS DE LA DOCUMENTACIÓN JUSTIFICATIVA PRESENTADA POR CADA UNO DE LOS LICITADORES: “SIDI CONSULTORÍA Y GESTIÓN, S.L.U” (LOTES Nº 1 y Nº2) Y “AYMING ESPAÑA, S.A.U” (LOTE Nº3)

“SIDI CONSULTORÍA Y GESTIÓN, S.L.U” (LOTES Nº 1 y Nº2)

Procede en este apartado analizar la justificación presentada por “SIDI CONSULTORÍA Y GESTIÓN, S.L.U” a la vista de lo dispuesto en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, en el Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares que rige el contrato y, en la doctrina y jurisprudencia emitida al respecto por los distintos operadores jurídicos.

Las justificaciones aportadas por “SIDI CONSULTORÍA Y GESTIÓN, S.L.U” en su escrito presentado el 10 de mayo a través del Portal de Licitaciones Electrónicas –SIREC, son idénticas para los dos lotes a los que ha presentado oferta y en esencia, pueden resumirse en los siguientes apartados relevantes:

1. AHORRO DERIVADO DEL MENOR COSTE DE APRENDIZAJE POR LA EXPERIENCIA EN PROCEDIMIENTOS SIMILARES Y LA NORMALIZACIÓN DE PROCEDIMIENTOS

El licitador justifica en este primer argumento, con la inclusión de un listado de trabajos de su empresa así como del propio equipo de trabajo que conforma el panel presentado, el ahorro de costes que han tenido en cuenta en sus proposiciones económicas, relacionado con la innecesidad de incluir formación especializada para ejecutar los trabajos de apoyo a la ejecución de Consultas Preliminares del Mercado (Lote 1) y en la preparación de pliegos de condiciones y adjudicación de contratos de CPI (Lote nº2) del expediente. Asimismo, incluyen un listado detallado en cada una de las fases/trabajos a realizar en cada lote, en los que informan de que gozan de documentos modelo, pre configurados en sus sistemas internos, que les permitirán, con pequeñas adaptaciones, agilizar los procesos de ejecución. Asimismo, manifiestan que cuentan con manuales, bases de datos, colaboradores en distintas temáticas de CPI, para poner a disposición de determinadas fases de los contratos, justificando así, soluciones que consideran tener efecto directo en el ahorro de costes de su oferta.

2. AHORROS DERIVADOS DE LA OPTIMIZACIÓN DEL RESULTADO DE LAS DEDICACIONES DEL PERSONAL COMO CONSECUENCIA DE NUESTRO MODELO DE GESTIÓN DEL PROYECTO.

La empresa licitadora estima, en base a su experiencia en más de 120 proyectos con características similares al ofertado, que la implantación de un modelo de gestión de proyecto basado en metodologías estándar, unido a la configuración de seguimiento y colaboración telemática con el órgano de contratación para el control de los proyectos, ordena y simplifica la gestión y asegura su eficacia por tenerlo implantado en otros similares. Además, para dar apoyo a lo anterior, incorporan en su propuesta un consultor residente en Sevilla, adicional al equipo mínimo, con experiencia en las tareas del proyecto, para garantizar la disponibilidad, optimizar tiempos y en su caso, valorar un hipotético ahorro en costes de desplazamientos (aunque dicho ahorro potencial no se ha tenido en cuenta en el cálculo del presupuesto de la oferta).

3. RESPETO DE LAS OBLIGACIONES QUE RESULTAN DE APLICACIÓN EN MATERIA MEDIOAMBIENTAL, SOCIAL O LABORAL

Destacar que el licitador manifiesta y justifica haber aplicado en sus dos proposiciones económicas (Lote nº1 y Lote nº2) el convenio estatal de empresas de consultoría y estudios de mercado y de la opinión pública. Aporta cuadro justificativo del precio/hora de cada perfil mínimo requerido, superior al establecido en el convenio colectivo.

Respecto a los gastos generales de estructura y gestión aplicables al proyecto, el porcentaje estimado por el licitador, para cada uno de los lotes, es del 5,00% y, justifica que los gastos generales de estructura son más bajos al de otras empresas por distintos motivos:

1. La empresa **no requiere de oficinas físicas o esta inversión es mínima**, ya que todos o la mayor parte de sus trabajadores se encuentran en **régimen de teletrabajo**, lo que supone un importante ahorro de costes para la empresa.
2. La **estructura administrativa es muy reducida** o nula en todos los casos. Esto es posible tras la optimización de procesos llevada a cabo por los directivos, con una experiencia profesional combinada en entidades similares de más de 40 años.
3. El **gasto comercial es mínimo**, debido a la alta recurrencia de sus clientes y el gran número de ventas de la empresa que surgen, bien por prescripción de otros clientes o por una alta tasa de éxito en licitaciones públicas.
4. La empresa no invierte recursos en **gastos de marketing o publicidad**.

Respecto al beneficio industrial para el proyecto, se ha estimado en un 6,6% (Lote 1) y un 7,3% (Lote 2). El licitador justifica además que, en el improbable caso de que sea necesaria más dedicación de personal para ejecutar el proyecto, podría minorar su beneficio industrial para aumentar la dedicación a este ya que el beneficio industrial calculado equivale a 36 horas de dedicación adicional del equipo (Lote 1) y a 39 horas (Lote 2).

El licitador manifiesta que no goza de ningún tipo de ayuda de Estado.

4. MOTIVOS POR LOS QUE SE CONSIDERA QUE EL PRECIO OFERTADO NO AFECTARÁ A LA CORRECTA EJECUCIÓN DEL CONTRATO.

El licitador reitera que como consecuencia de haber gestionado un gran número de proyectos con tareas similares al objeto de cada uno de los dos lotes del expediente, con la asistencia de perfiles humanos técnicos y horas de dedicación similares, y de disponer de la base de muchos de los entregables del proyecto o información requerida por el cliente, no existen riesgos asociados a la ejecución de ninguno de los dos lotes y por tanto, puede realizar ese ahorro de costes de aprendizaje unido a los menores gastos de estructura de la empresa.

“AYMING ESPAÑA, S.A.U” (LOTE Nº3)

A continuación se analizan las principales justificaciones aportadas por “AYMING ESPAÑA, S.A.U” en su escrito presentado el 12 de mayo a través del Portal de Licitaciones Electrónicas – SIREC, respecto de su oferta del lote número 3 del expediente que, en esencia, pueden resumirse en los siguientes apartados relevantes:

1. AHORRO OBTENIDO TRAS LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO, SOLUCIONES TÉCNICAS ADOPTADAS Y/O CONDICIONES EXCEPCIONALMENTE FAVORABLES DE QUE DISPONGA PARA PRESTAR EL SERVICIO.

En referencia al número de horas de cada perfil, el licitador asegura que tiene desarrolladas parte de las herramientas propuestas para el servicio de apoyo en el seguimiento, extinción y justificación de la ejecución de contratos de CPI, (lote nº3) ya que ha gestionado en el pasado numerosas oficinas técnicas de CPI y ha podido ir desarrollando su metodología propia de gestión, así como sus sistemas de control y herramientas propias, fruto de la experiencia y mejora continua. Por tanto, esto hace que este licitador sostenga que el ahorro que puede hacer es muy elevado, al no tener que repercutir el coste de aprendizaje.

Experiencia en el análisis y seguimiento de indicadores de I+D+i, a través del Barómetro Internacional de la Innovación, que facilitará a este licitador llevar a cabo las labores relacionadas con el seguimiento en la ejecución de proyectos de innovación, alcance incluido en el Lote 3 de esta licitación.

El licitador expone un análisis de la herramienta utilizada para la estimación del precio del contrato propuesto y que indican que aporta información del estado del arte sobre cualquier sector y temática (en concreto, permite localizar de manera sencilla mediante una búsqueda algorítmica por palabras clave los registros más significativos de patentes, publicaciones científicas, noticias, proyectos subvencionados y contenido web), lo que puede ayudar a terminar de contrastar cualquier resultado para la medición del impacto de los proyectos de innovación que se desarrollen en este proyecto de CPI, que será relevante para la fase de justificación de los mismos, incluidos en el alcance del lote 3 de esta licitación.

Respecto a los precios unitarios de los perfiles de trabajo adscritos al contrato, el licitador justifica su ajuste a los precios de mercado y para ello, trasladan que han considerado el establecido por la OCDE a la hora de determinar el valor de mercado de las operaciones entre entidades vinculadas. Presenta un estudio de rentabilidades de empresas que trabajan en el mismo sector de actividad (mismo CNAE-2009, cogiendo como base el CNAE 7022- Otras actividades de consultoría de gestión empresarial), con un filtro adicional para considerar empresas de tamaño similar al del licitador, tanto en número de empleados como en volumen de facturación y, con ello, el licitador justifica que el precio ofertado se encuentra dentro del precio de mercado y que incluso, supera las rentabilidades obtenidas por otras empresas similares.

Respecto a mejoras en los costes indirectos, el licitador tales como el teletrabajo. Además de ser un ahorro de costes, le ha permitido desarrollar en este tiempo metodologías de trabajo online, realización de jornadas de formación y/o talleres para la identificación de retos online con herramientas avanzadas, ofreciendo un precio más competitivo.

INFORME DE CONCLUSIONES DE LA MESA DE CONTRATACIÓN PARA ELEVAR AL ÓRGANO DE CONTRATACIÓN RESPECTO A LAS BAJAS TEMERARIAS DEL EXPEDIENTE.

Con carácter previo al análisis de la justificación aportada por ambas licitadoras, conviene determinar el contenido de esas justificaciones.

- a) El Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (TACRC) ha señalado en numerosas resoluciones cual debe ser la justificación de una baja presuntamente anormal o desproporcionada, así en la Resolución 1061/2015 señala que:

“(...) hemos señalado en numerosas resoluciones (entre otras, en la 884/2015, de 25 de septiembre) que la Ley establece un procedimiento contradictorio para evitar que las ofertas desproporcionadas se puedan rechazar sin comprobar previamente su viabilidad. Y ello exige una resolución “reforzada” que desmonte las justificaciones del licitador. No se trata, por tanto, de que éste [el licitador] justifique exhaustivamente su oferta desproporcionada, sino de argumentar de modo que permita al órgano de contratación llegar a la convicción de que se puede llevar a cabo...Para el órgano de contratación no se trata tanto de una cuestión sujeta a la discrecionalidad técnica –que opera en la apreciación de los criterios de adjudicación sujetos a juicio de valor-, sino de analizar y, en su caso, refutar de manera razonada la justificación del licitador”.

Además, debe tenerse en cuenta que el rechazo de la oferta exige de una motivación “reforzada” que desacredite las justificaciones del licitador. Así lo ha declarado el TACRC en su Resolución de 29 de abril de 2016, recaída en el recurso nº 226/2016, (el énfasis es nuestro):

“(...) en cuanto contenido y alcance de ese procedimiento contradictorio, también se ha dicho por este Tribunal, que debe estar dirigido exclusivamente a despejar las posibles dudas al desglose de la oferta económica, ni a una acreditación exhaustiva de los distintos componentes de la misma, sino que basta con que ofrezca al órgano de contratación argumentos que permitan explicar la viabilidad y seriedad de la oferta. A la vista de dicha documentación, el rechazo de la oferta exige de una resolución “reforzada” que desmonte las justificaciones del licitador. Se ha señalado además que en la revisión de la decisión del órgano de contratación en estos casos no opera la doctrina de la “discrecionalidad técnica”, pues no se trata de acreditar el cumplimiento de la oferta, fase procedimental ya superada, sino de razonar porqué la misma es seria y viable (Resolución nº 28/2015).”

De igual forma, la Resolución 863/2017, de 3 de octubre de 2017, Recurso nº 783/2017, sostiene que:

“el Tribunal viene entendiendo que la finalidad de las Directivas comunitarias sobre contratación pública y la legislación de contratos del sector público es que se siga un procedimiento contradictorio, para evitar rechazar las ofertas con valores anormales o desproporcionados sin explicar antes de forma satisfactoria el bajo nivel de precios o de costes propuestos y que, por tanto, es susceptible de normal cumplimiento en sus propios términos. No se trata de justificar exhaustivamente la oferta desproporcionada, sino de dar explicaciones que justifiquen de forma satisfactoria el citado bajo nivel de precios o de costes propuestos y, por tanto, despejen la presunción inicial de anormalidad de la baja ofertada, de forma que permitan al órgano de contratación llegar a la convicción de que se puede cumplir normalmente la oferta en sus propios términos. Y obviamente, tales argumentos o

justificaciones deberán ser, en su caso, más profundos, sólidos, detallados o extensos cuanto mayor sea la anomalía de la baja. (...)

Por tanto, en la valoración de las ofertas anormales o desproporcionadas, hay que valorar la suficiencia de la justificación aportada, nada más. Los licitadores deberán acreditar de qué forma pretenden ejecutar el contrato cumpliendo con las exigencias legales, y explicar las condiciones excepcionalmente favorables de que disponen para la prestación del contrato y que, por tanto, justifican la baja en su proposición económica.

El TACRC ha reiterado en numerosas ocasiones, entre ellas en la Resolución 329/2014, de 25 de abril, que no se puede rechazar una oferta sin comprobar si es posible su cumplimiento, lo cual exige una resolución reforzada que desmonte las justificaciones aducidas por el licitador.

Por tanto, según la doctrina citada y, siguiendo el procedimiento contradictorio comentado, esta Mesa ha analizado si con la justificación presentada por “SIDI CONSULTORÍA Y GESTIÓN, S.L.U” y por “AYMING ESPAÑA, S.A.U” se puede entender que pueden cumplir las ofertas de cada uno de los lotes en sus propios términos, teniendo en cuenta además, las circunstancias especiales de las licitadoras y, a la vista de todo lo anterior, la Mesa de contratación considera por unanimidad:

- Que “SIDI CONSULTORÍA Y GESTIÓN, S.L.U” y “AYMING ESPAÑA, S.A.U” han detallado su especial ventaja competitiva como justificación de los precios ofertados por cada una de ellas a los lotes de referencia despejando así, la presunción inicial de anomalía de las bajas presentadas;
- La diferencia existente entre el precio ofertado por “SIDI CONSULTORÍA Y GESTIÓN, S.L.U” para los servicios de apoyo a la ejecución de Consultas Preliminares del Mercado (Lote 1) y en la preparación de pliegos de condiciones y adjudicación de contratos de CPI (Lote nº2) del expediente y, el límite de anomalía de cada lote, hacen unas diferencias de 6.704,31 euros en el Lote nº1 y de tan sólo 304,05 euros en el Lote nº2. Y, la diferencia existente entre el precio ofertado por “AYMING ESPAÑA, S.A.U” para los servicios de apoyo en el seguimiento, extinción y justificación de la ejecución de contratos de CPI, (lote nº3) y el límite de anomalía de dicho lote, hacen también una diferencia mínima de 619,84 euros, por lo que el detalle de la justificación presentada por cada licitador en cada uno de los lotes, se considera suficiente, de conformidad con el criterio de la Resolución 863/2017, de 3 de octubre de 2017, Recurso nº 783/2017, que sostiene que, los argumentos del licitador deberán ser más profundos, sólidos, detallados o extensos, cuanto mayor sea la anomalía de la baja, considerándose los aportados, suficientes para la razonabilidad de que podrá cumplirse la oferta de cada lote, en sus propios términos.
- Y, dado que no se encuentran argumentos técnicos que puedan desmontar las justificaciones presentadas por cada licitador que aporten una motivación “reforzada” que desacredite sus justificaciones, o que puedan refutarlas de manera razonada, según establece el TACRC en su Resolución de 29 de abril de 2016, recaída en el recurso nº 226/2016,

Proponemos al órgano de contratación ACEPTAR la propuesta de “SIDI CONSULTORÍA Y GESTIÓN, S.L.U” a los **lotes número 1 y número 2** y aceptar la propuesta de “AYMING ESPAÑA, S.A.U” al **lote número 3** del ACUERDO MARCO DE SERVICIOS DE ASESORAMIENTO PARA LA

PREPARACIÓN DE EXPEDIENTES DE COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN DEL PROYECTO ECITYSEVILLA DE PCT CARTUJA, S.A (EXPTE 001CPI2024).

Encontrado conforme el presente informe por todos los miembros de la Mesa de contratación, queda anexo al acta de la Mesa celebrada en Sevilla, el 23 de mayo de 2024, dejándose constancia de los acuerdos adoptados mediante la presente diligencia que es firmada por la Secretaria y la Presidencia de la Mesa de Contratación, en prueba de conformidad en el lugar y fecha indicados.

D. Julio Ortiz Sánchez.
Presidencia de la Mesa de contratación

D^a. Gabriela García Mengíbar.
Secretaria Mesa de contratación